

**PERSEPSI PETANI KARET TERHADAP TAUKE (STUDI KASUS  
HUBUNGAN PATRON-KLIEN PETANI KARET DAN TAUKE) DI DESA  
KASANG LIMA SUNDAL KECAMATAN KUANTAN HILIR  
KABUPATEN KUANTAN SINGINGI**

**PERCEPTION OF RUBBER FARMER TO THE EMPLOYER ( CASE  
STUDY PATRON-CLIENT RELATIONSHIP RUBBER FARMERS AND  
EMPLOYER) IN KASANG LIMA SUNDAL VILLAGE, KUANTAN  
HILIR DISTRICT, KUANTAN SINGINGI REGENCY**

**Gervilon Darvis, Fajar Restuhadi, Kausar**  
**Department of Agribusiness, Faculty of Agriculture, University of Riau**  
**Jl. Binawidya 30, Pekanbaru 28291**  
**[gervilon\\_darvis@yahoo.co.id](mailto:gervilon_darvis@yahoo.co.id)**

**ABSTRACT**

This research was conducted in Kasang Lima Sundal village, Kuantan Hilir District, Kuantan Singingi Regency . Intake of respondents in this study conducted with (Simple purposive sampling). The methods taken of data used descriptive analysis, Cartesian diagram analysis, and the Spearman correlation analysis multiatribut Fishbein model of attitude . the results showed as for selling of the rubber, the farmer must be delivery using transportation services. Atibut pay cash , make loans, fast and good service, given the high prices and the provision of THR is an attribute that must be maintained employer. For a relationship to the importance of farmer characteristics, educational characteristics obtained significantly correlated with THR attributes, characteristics of production, real income and expenditure associated with attribute, while paying cash to the characteristics of the relationship with the level of confidence is obtained that a very real life characteristics associated with the attributes of bonded labor system, the characteristics of education attributes associated with sorting, production characteristics significantly correlated with sorting attributes, characteristics of the income and expenses associated with the attributes are very real suggestion of a friend, the characteristics of farming experience significantly correlated with sorting and dealing with the very real relationship intimacy, as well as the characteristics of the land area significantly correlated with attributes suggestions of friends. Perceptions or attitudes of farmers to traders belonging to the neutral category. Patron- client relationships that occur are the result of production marketing and consumption relationship.

**Keywords: Farmer Characteristics, Perceptions/Attitude, Attributes, Patron-Client Relations, employer**

---

## PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai salah satu negara yang memiliki sumber daya alam dan keanekaragaman hayati yang merupakan sumberdaya yang paling penting bagi kehidupan sosial, ekonomi dan kebudayaan masyarakat Indonesia. Sebagian besar penduduk Indonesia sumber pendapatannya ditopang oleh sektor perkebunan. Provinsi Riau merupakan salah satu Provinsi di Indonesia yang mempunyai wilayah perkebunan yang cukup luas, salah satunya adalah perkebunan karet. Kabupaten Kuantan Singingi merupakan salah satu daerah di Provinsi Riau yang memiliki lahan perkebunan karet terbesar, akan tetapi masyarakatnya belum merasakan seutuhnya hasil kerja yang dilakukannya selama ini, hal ini disebabkan karena dalam memasarkan hasil taninya petani masih menjual karet kepada tauke atau pedagang pengumpul yang secara tidak dimengerti petani sebenarnya tauke tersebut merugikan petani dari segi harga jual.

Di Kecamatan Kuantan Hilir Kabupaten Kuantan Singingi Persoalan petani umumnya bagaikan mata rantai yang tidak ada putusnya, seperti terperangkap dalam kesulitan yang memerlukan pertolongan. Dalam memasarkan hasil panen yang didapat petani sangat susah dalam mendapatkan akses transportasi untuk menjual hasil panennya langsung ke pabrik, hal ini disebabkan oleh terbatasnya modal yang dimiliki petani. Di sisi lain sejumlah persoalan petani dipandang sebagai peluang yang menguntungkan individu tertentu dengan memposisikan sebagai penolong. Adanya ketimpangan

dalam sosial-ekonomi, pasar, dan modal menyebabkan timbulnya hubungan patron-klien di kalangan petani.

Hubungan kerja antara petani dengan tauke atau pedagang pengumpul menunjukkan intraksi dalam usaha pemenuhan kebutuhan hidupnya, sehingga dalam hubungan kerja tersebut memunculkan sikap, tingkah laku yang dipengaruhi oleh dorongan-dorongan dari dalam diri petani, baik faktor sosial seperti umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha tani, dan faktor ekonomi seperti pendapatan, dan jumlah tanggungan keluarga.

Desa Kasang Limau Sundai merupakan salah satu desa yang memiliki luas lahan terluas dan jumlah KK petani terbanyak, dimana mayoritas mata pencaharian masyarakatnya bersumber dari hasil perkebunan karet untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dampak dari mata rantai permasalahan yang terjadi di masyarakat tani menyebabkan terbentuknya hubungan patron-klien antara petani karet dengan tauke. Hubungan patron-klien yang terbina menyebabkan tauke sering menyalahgunakan keadaan terutama dalam penetapan harga karet petani, sehingga berdampak terhadap rendahnya nilai jual karet petani.

Berdasarkan uraian di atas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1). Bagaimana karakteristik petani karet dan tauke di Desa Kasang Limau Sundai Kecamatan Kuantan Hilir Kabupaten kuantan Singingi; 2). Bagaimana persepsi petani terhadap tauke; 3). Bagaimana hubungan patron-klien yang terjadi pada petani karet. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui karakteristik

petani dan tauke, untuk mengetahui persepsi petani terhadap tauke, dan untuk mengkaji hubungan patron-klien yang terjadi pada petani dan tauke.

## METODE PENELITIAN

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Desa Kasang Limau Sundai Kecamatan Kuantan Hilir Kabupaten Kuantan Singingi. Pemilihan lokasi berdasarkan pertimbangan bahwa didaerah ini merupakan sentra produksi karet di Kecamatan Kuantan Hilir Kabupaten Kuantan Singingi. Penelitian ini dilaksanakan terhitung dari bulan Oktober 2013 sampai dengan Desember 2013 yang meliputi survei lapangan, pengumpulan data, pengolahan data sampai penulisan skripsi.

### Metode Pengambilan Sampel dan Data

Populasi penelitian ini adalah petani karet di Desa Kasang Limau Sundai yang menjual hasil karetnya kepada tauke (pedagang pengumpul). Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah merupakan teknik pengambilan sampel dengan cara disengaja dengan tujuan agar mempermudah peneliti dalam mengumpulkan data penelitian. Dalam penelitian ini jumlah sampel yang diambil adalah sebanyak 60 sampel dari 120 populasi petani karet yang ada di Desa Kasang Limau Sundai.

## Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis dengan cara sebagai berikut:

### 1. Uji Validitas

Tujuan dilakukan uji validitas adalah agar alat ukur atau instrumen yang digunakan didalam penelitian menunjukan alat ukur yang baik sehingga dapat memenuhi persyaratan alat ukur yang valid. (Hartati, 2005). Uji validitas akan dilakukan dengan metode Pearson atau metode Product moment, yaitu dengan mengkorelasikan skor butir pada kuesioner dengan skor totalnya. Uji validitas ini menggunakan bantuan program SPSS 17.0 *for windows*. Adapun rumus Pearson product moment seperti berikut ini:

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X) \sum Y}{\sqrt{N(\sum X^2 - (\sum X)^2 / N)} \sqrt{N(\sum Y^2 - (\sum Y)^2 / N)}} ,$$

dimana

$r_{xy}$  = Koefisien korelasi *product moment*

N = Jumlah responden

$\sum X$  = Jumlah skor butir (x)

$\sum Y$  = Jumlah skor variabel terkait (y)

$\sum X^2$  = Jumlah skor butir kuadrat (x)

$\sum Y^2$  = Jumlah skor variabel terkait (y)

$\sum XY$  = Jumlah perkalian butir (x) dan skor variabel (y)

### 2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas menunjukan bahwa suatu alat ukur atau instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik (Hartati, 2005). Dalam penelitian ini dilakukan pengujian reliabilitas dengan menggunakan metode *Cronbach Alpha (a)* dengan menggunakan bantuan program

SPSS 17.0 for windows. Suatu butir pertanyaan akan dinyatakan reliabel manakala koefisien  $a > 0.60$ . Adapun uji reliabilitas menggunakan rumus seperti berikut ini:

$$r_{11} = \left[ \frac{k}{(k-1)} \right] \left[ 1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right], \text{ dimana}$$
  
 $r_{11}$  = koefisien reliabilitas instrumen  
 $k$  = banyaknya butir pertanyaan atau banyaknya soal  
 $\sum \sigma_b^2$  = jumlah ragam butir (total varians butir)  
 $\sigma_t^2$  = ragam total (total varians)

### 3. Analisis Sebaran Tingkat Kepercayaan dan tingkat Kepentingan Pada Diagram Kartesius

Menurut Hartati (2005). Hubungan antara tingkat kepercayaan dengan tingkat kepentingan dapat dianalisa menggunakan diagram kartesius. Diagram kartesius dapat menunjukkan atribut apa saja yang dianggap penting oleh petani karet. Diagram kartesius merupakan suatu

bangun yang dibagi atas empat bagian yang dibatasi oleh dua buah garis yang berpotongan secara vertikal dan horizontal pada titik  $(\bar{X}, \bar{Y})$ , dimana  $\bar{X}$  merupakan rata-rata dari jumlah rata-rata nilai kepentingan petani karet dan  $\bar{Y}$  adalah rata-rata dari jumlah rata-rata nilai harapan. Dengan rumus:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^K \bar{X}_i}{K}$$

$$\bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^K \bar{Y}_i}{K}$$

Dimana:

$\bar{X}$  = Skor rata-rata seluruh faktor tingkat kepentingan petani Karet

$\bar{Y}$  = Skor rata-rata dari seluruh faktor kepercayaan petani Karet

$\bar{X}$  = Skor rata-rata tingkat kepentingan

$\bar{Y}$  = Skor rata-rata tingkat kepercayaan

$K$  = Jumlah faktor atau atribut yang mempengaruhi kepuasan petani Karet

Dengan diagram kartesius yang dapat dilihat pada gambar 1 berikut.



**Gambar 1: Analisis Tingkat Kepercayaan dan Tingkat Kepentingan Atribut Pada Diagram Kartesius**

#### 4. Analisis Korelasi Rank Spearman

Untuk mengetahui hubungan antara peubah karakteristik responden dan kepercayaan dan kepentingan terhadap atribut yang dimiliki pedagang pengumpul diketahui dengan menggunakan analisis korelasi Spearman sebagai uji korelasi bagi data non parametric (Hartati, 2005). Adapun rumus Korelasi Rank Spearman dapat dilihat seperti berikut ini:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2-1)}, \text{dimana}$$

$r_s$  = Koefisien Korelasi Spearman

$n$  = Jumlah data

$d_i$  = Jumlah selisih antara peringkat bagi  $X_i$  dan  $Y_i$

#### 5. Pengukuran Skala Sikap Petani Berdasarkan Metode Multiatribut Fishbein

Menurut Hartati (2005), metode multiatribut Fishbein yang digunakan dalam penelitian ini dulunya dikembangkan oleh Martin Fishbein untuk mengetahui sejauh mana sikap petani karet terhadap masing-masing karakteristik yang dimiliki pedagang pengumpul. Variabel sikap menurut Fishbein terbagi menjadi dua yaitu variabel keyakinan dan variabel evaluasi (Umar, 2000) secara matematis sikap petani karet tersebut dapat dirumuskan seperti berikut ini:

$$A_o = \sum_{i=1}^n b_i e_i, \text{dimana:}$$

$A_o$  = Sikap terhadap objek

$b_i$  = Tingkat kepercayaan Petani Karet bahwa objek memiliki karakteristik  $i$

$e_i$  = Tingkat kepentingan Petani Karet terhadap karakteristik  $i$

$n$  = Jumlah karakteristik yang dimiliki objek.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Petani Karet dan Tauke

Karakteristik petani karet terbesar berada pada umur produktif yaitu berkisar antara 15-54 tahun, berpendidikan SD, memiliki pendapatan terbesar yaitu Rp1,000,000 – Rp2,500,000/ bulan, jumlah anggota keluarga rata-rata < 4 orang, pengalaman berusahatani karet rata-rata selama 6-20 tahun, memiliki tingkat produksi/minggu sebesar 100-200 kg, dan memiliki pengeluaran yaitu Rp2,000,000 /bulan. Sebagian besar pola penjualan hasil karetnya petani mengantar langsung ke bansal tauke atau ke rumah tauke. Dengan kategori harga mahal (Rp10.500), dan normal (Rp10.000). Dari segi pelayanan mayoritas petani merasa puas atas pelayanan yang diberikan oleh tauke karena sampai saat ini tauke masih menjadi penyelamat bagi petani terutama petani karet. Sedangkan untuk karakter tauke berada pada umur produktif yaitu pada usia 14 – 54 tahun. Satu orang berpendidikan SMP dan 4 orang berpendidikan SMA, yang memiliki pendapatan terbesar yaitu Rp. 5,1 – 7,5 juta, dengan pengeluaran rata-rata > 3 juta. Ukuran keluarga atau jumlah tanggungan keluarga tauke rata-rata 3 – 4 orang, dan pengalaman tauke paling lama 19 tahun.

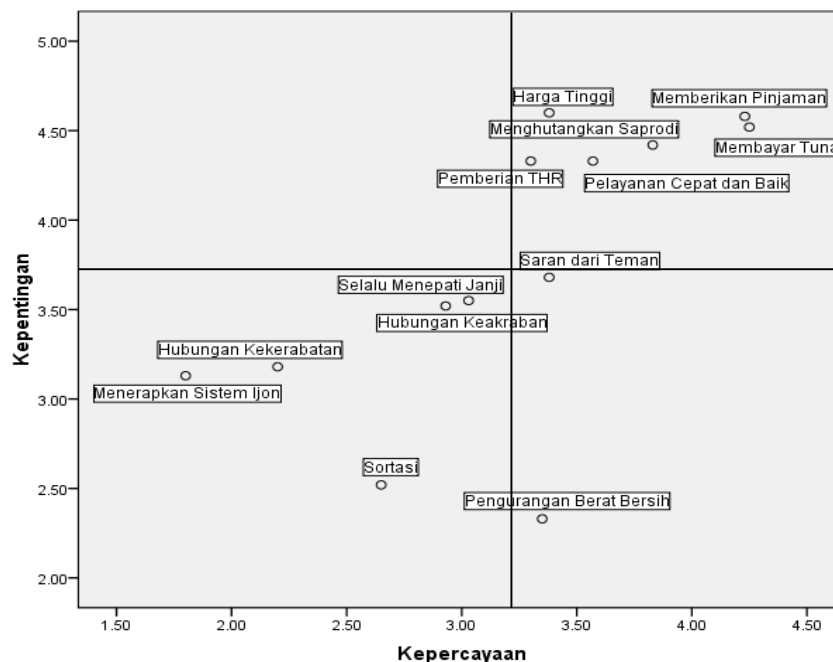
### Proses Penjualan Produksi Oleh Petani

Proses penjualan karet yang terjadi di Desa Kasang Limau Sundai adalah petani mengantar langsung kerumah atau yang biasa disebut

petani sebagai bansal, dengan kategori harga, ada dua jenis harga yang secara umum diberlakukan pedagang mengumpul, yaitu dengan kategori harga Rp. 10.500/Kg dan Rp. 10.000/Kg, walaupun demikian tapi selama ini petani sudah cukup merasa puas dan merasa sudah terbantu dengan adanya tauke sebagai tempat pemasaran hasil karet petani.

### Analisis Sebaran Tingkat Kepercayaan dan Tingkat Kepentingan Terhadap Atribut Pedagang Pengumpul Pada Diagram Kartesius

Analisis diagram kartesius menggabungkan tingkat kepentingan dan kepercayaan setiap atribut yang akan menempatkan setiap atribut berada pada empat area yaitu kuadran satu, kuadran kedua, kuadran ketiga dan kuadran keempat, dimana dengan nilai pembagi area untuk masing-masing sumbu kartesius adalah rerata tingkat kepercayaan dan rerata tingkat kepentingan. Sebaran tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan petani terhadap atribut pedagang pengumpul dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini.



**Gambar 2. Analisis Diagram Kartesius Terhadap Atribut Pedagang Pengumpul**

Adapun untuk atribut tauke pada kuadran pertama yaitu tidak ada yang perlu ditingkatkan untuk menambah kepercayaan petani. Atribut tauke yang berada pada kuadran kedua adalah atribut membayar tunai, memberikan

pinjaman, menghutangkan saprodil, pelayanan cepat dan baik, harga yang diberikan tinggi dan pemberian THR. Atribut ini dapat dijadikan sebagai kelebihan dan keunggulan untuk tauke sehingga mampu menjadi seorang tauke yang baik, mampu

tetap bertahan bersaing dengan tauke lain dan menjadi pilihan petani untuk menjual hasil karetinya.

Untuk atribut tauke yang berada pada kuadran ketiga yang harus ditingkatkan dan penting bagi petani adalah saran dari teman serta pengurangan berat bersih. Atribut saran dari teman dan pengurangan berat bersih ini dapat meningkatkan kepercayaan petani terhadap tauke, tauke harus lebih menyebarkan informasi lagi dari mulut ke mulut agar petani lebih banyak lagi petani yang menjual karet kepadanya, selain itu juga tauke harus mengurangi pengurangan berat bersih pada karet petani agar petani lebih merasa nyaman dan merasa dihargai, sama halnya dengan atribut tauke pada

kuadran satu yaitu atribut yang harus ditingkatkan yakni kepercayaan petaninya agar lebih percaya dan mau menjual karet kepada tauke yang bersangkutan.

Atribut tauke pada kuadran ke empat adalah atribut selalu menepati janji/kesepakatan, hubungan keakraban, sortasi, hubungan kekerabatan, dan menerapkan sistem ijon. Dimana atribut ini dapat diabaikan dan tidak telalu mempengaruhi kepercayaan dan kepentingan petani. Pada penelitian ini hubungan keakraban dan hubungan kekerabatan merupakan salah satu atribut dengan tingkat kepentingan dan kepercayaan yang rendah (dibawah rata-rata).

### Persepsi Petani Terhadap Tauke

No	Nama Tauke	Jumlah Petani	Rata-Rata Atribut													Jumlah Sampel
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
1	Jalius	21	18	15	21	0	16	13	21	17	0	21	0	17	0	60
2	Suryadi	16	11	9	12	0	9	0	13	15	0	21	0	7	0	60
3	Daya	13	12	10	13	0	8	0	13	9	0	13	2	5	0	60
4	Asri/Tat Wahyu	7	5	6	5	0	4	2	5	3	0	7	0	2	3	60
5	Ahmadi	3	2	2	3	0	1	0	3	2	0	3	0	0	2	60

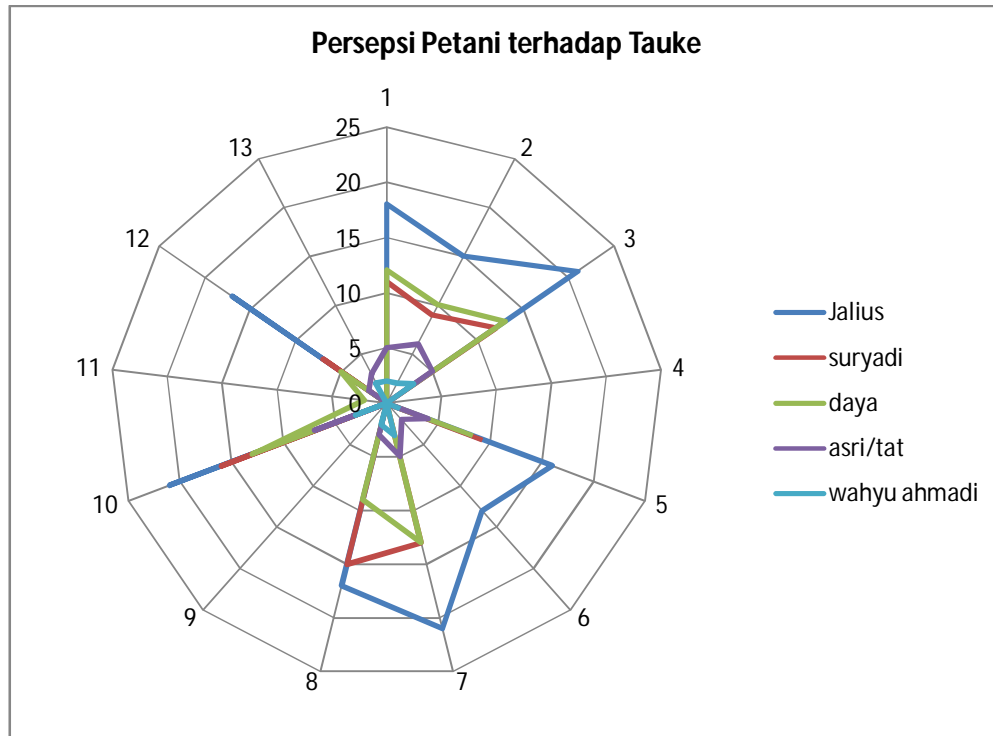
Dari Tabel diatas terlihat bahwa untuk tauke Jalius menempati peringkat pertama, Dimana dari 21 petani yang menjual hasil karet kepadanya 18 petani menyatakan harga karet mahal yaitu Rp 10.500, 15 petani menyatakan beliau selalu menepati kesepakatan/janji, 21 petani menyatakan dapat memberi pinjaman, 0 petani menyatakan langsung membayar dimuka, 16 petani memyatakan pelayanan yang diberikan cepat dan baik, 13 petani menyatakan bahwa tauke dapat menghutangkan saprodi, 21 petani menyatakan menerima THR, 17 petani yang menyatakan

pengurangan berat bersih, 0 petani menyatakan melakukan sortasi, 21 petani menyatakan pembayaran tunai, 17 petani menyatakan saran dari teman, 0 petani menyatakan hubungan keakraban, dan tidak ada petani yang menyatakan hubungan kekerabatan.

Untuk tauke yang menempati peringkat kedua adalah suryadi, dimana dari 16 petani yang menjual hasil karet kepadanya 11 petani menyatakan harga karet mahal yaitu Rp 10.500, dapat dikategorikan harga sedang. Untuk persepsi petani terhadap tauke 9 petani menyatakan menepati kesepakatan/janji, 12

petani menyatakan dapat memberi pinjaman, 0 petani menyatakan langsung membayar dimuka, 9 petani menyatakan pelayanan yang diberikan cepat baik, 13 petani menyatakan menerima THR, 15 petani yang menyatakan pengurangan berat bersih, 16 petani menyatakan pembayaran tunai, dan hanya 7 petani menyatakan saran dari teman.

Untuk tauke Daya, Asri/Tat, dan Wahyu Ahmadi menempati peringkat ketiga, Dimana petani yang menjual hasil karet kepadanya dengan harga yaitu Rp 10.000, dapat dikategorikan harga karet normal. Untuk melihat persepsi petani terhadap ketiga tauke tersebut dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



#### Hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul

Untuk melihat bagaimana hubungan antara karakteristik petani dengan tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan, apakah karakteristik petani itu berpengaruh nyata, sangat nyata ataupun tidak nyata terhadap tingkat kepercayaan petani tersebut maka

dapat dilihat dari nilai korelasi Rank Spearman.

#### Hubungan Karakteristik Petani dengan Tingkat Kepentingan Terhadap Atribut Pedagang Pengumpul

Nilai korelasi Spearman antara karakteristik petani karet yang mencakup umur, pendidikan, pengalaman berusahatani, jumlah tanggungan keluarga, produksi/bulan, pendapatan/bulan,



dan pengeluaran/bulan dengan tingkat kepentingan atribut tauke

dapat dilihat pada Tabel berikut ini.

Tabel Hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul

Atribut Tauke	Umur	Pendidikan	UK	PR	PDB	PGB	PBT	LH
Harga	.152	.191	.152	.217	.247	.165	-.075	.207
Tepat Janji	.168	-.209	-.019	.133	.155	.134	-.009	.085
Pinjaman	-.031	.004	-.031	.096	-.076	-.122	-.070	-.177
Sistem Ijon	-.053	.148	-.053	-.023	-.041	-.003	-.199	-.033
PCB	.038	.096	.195	.115	.134	.072	.030	.168
MS	.201	-.053	.201	-.039	.117	-.053	.133	.143
THR	-.123	<b>.266*</b>	.052	-.029	-.051	.055	-.220	.037
PBB	.038	.130	-.118	.067	.154	-.058	.041	.189
Sortasi	.180	-.117	-.006	.068	.135	.117	.231	.073
Bayar Tunai	-.006	-.046	.180	<b>.282*</b>	<b>.296*</b>	<b>.276*</b>	.231	.209
Hubungan Akrab	-.015	-.226	.160	-.054	.083	-.066	.015	-.003
Saran Teman	.126	.172	-.073	-.070	-.165	-.084	-.050	-.079
Hubungan Kerabat	-.066	-.186	-.189	-.039	-.051	-.104	-.009	.020

Sumber: Data Olahan (2013)

Keterangan:

\* Berhubungan nyata

\*\* Berhubungan sangat nyata

Untuk karakteristik petani, pendidikan berhubungan signifikan dengan atribut pemberian THR, dimana pendidikan berhubungan positif dan nyata sebesar 0.266\*. artinya semakin besar tingkat pendidikan petani maka akan semakin besar juga tingkat kepentingan terhadap atribut tersebut. Pada umumnya petani yang berpendidikan pasti sudah bisa mempengaruhi taukenya untuk memberikan THR atas balas jasa yang diberikan petani terhadap tauke tersebut.

Untuk karakteristik petani, produksi, pendapatan dan pengeluaran per bulan petani berhubungan signifikan dengan

atribut pembayaran tunai. Dimana produksi, pendapatan dan pengeluaran berhubungan positif dan nyata masing-masing sebesar 0.282\*, 0.296\*, dan 0.276\*. Artinya semakin tinggi produksi, pendapatan dan pengeluaran petani maka akan semakin besar pula tingkat kepentingan petani terhadap atribut pembayaran tunai. Pembayaran secara tunai merupakan hal yang penting untuk memotivasi petani dalam meningkatkan hasil produksinya, sehingga dengan cara demikian petani juga tentunya akan bisa meningkatkan pendapatan mereka, sehingga petani bisa memenuhi kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari.

### Hubungan Karakteristik Petani dengan Tingkat Kepercayaan Terhadap Atribut Pedagang Pengumpul

Untuk melihat hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepercayaan terhadap atribut pedagang pengumpul maka dilakukan analisis korelasi Spearman

antara karakteristik petani karet dengan tingkat kepercayaan terhadap atribut pedagang pengumpul. Nilai korelasi Spearman antara karakteristik petani karet dengan tingkat kepercayaan terhadap atribut pedagang pengumpul dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel Hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul

Atribut Tauke	Umur	Pendidikan	UK	PR	PDB	PGB	PBT	LH
Harga	-.137	.159	.027	-.067	-.041	.014	-.013	-.012
Tepat Janji	-.013	-.022	-.006	.095	.077	.145	.091	.070
Pinjaman	-.102	-.149	.117	.086	-.051	-.067	-.197	-.147
Sistem Ijon	<b>-.371**</b>	-.031	.093	-.059	-.007	.034	.058	.085
PCB	.150	.134	-.031	.056	.123	.081	.035	.089
MS	.033	.076	.033	.060	.064	.048	.086	.131
THR	.050	-.062	.050	.184	.140	.209	.216	.068
PBB	.058	-.034	.058	-.117	-.178	-.136	-.092	-.195
Sortasi	.062	<b>-.271*</b>	-.026	<b>.264*</b>	.242	.178	<b>.277*</b>	.232
Bayar Tunai	-.112	-.223	.098	.228	.129	.167	.063	.025
Hubungan Akrab	-.129	-.034	.165	.109	.238	.247	<b>.334**</b>	.247
Saran Teman	.012	.108	-.069	-.221	-	<b>-.343**</b>	-.188	<b>-.312*</b>
					<b>.369**</b>			
Hubungan Kerabat	.139	-.054	-.093	.059	-.023	-.016	.087	.085

Sumber: Data Olahan (2013)

Keterangan:

\* Berhubungan nyata

\*\* Berhubungan sangat nyata

Dari tabel diatas terlihat bahwa karakteristik petani yaitu umur berhubungan sangat signifikan dengan atribut sisem ijon, dimana umur petani berhubungan negatif dan sangat nyata sebesar **-0.371\*\***. Artinya dilihat dari faktor umur petani, terlihat bahwa sangat kecil kepercayaan petani terhadap atribut tersebut. Ini menunjukkan bahwa

petani tidak pernah menerima atau melaksanakan sistem ijon dengan tauke, hal ini terjadi akibat kurangnya kepercayaan antara kedua belah pihak, secara tidak langsung tampak bahwa tauke takut jika dilakukan sistem ijon petani nantinya tidak menjual produk karet ke tempat tauke tersebut.

Untuk karakteristik petani pendidikan berhubungan signifikan dengan atribut sortasi, dimana pendidikan petani berhubungan negatif dan nyata sebesar  $-0.271^*$ . Artinya semakin rendah tingkat pendidikan petani maka akan semakin kecil tingkat kepercayaan petani terhadap atribut tersebut. Dimana tingkat pendidikan petani yang rendah akan mempengaruhi cara berpikir petani tersebut, sehingga petani petani selalu berpikir bahwa sortasi yang dilakukan tauke akan merugikan petani. Untuk karakteristik petani produksi berhubungan signifikan dengan atribut sortasi, dimana produksi berhubungan positif dan nyata sebesar  $0.264^*$ . Artinya semakin tinggi tingkat produksi petani maka akan semakin besar tingkat kepercayaan petani terhadap atribut tersebut. Dimana besarnya jumlah produksi karet yang dijual petani kepada tauke maka sortasi karet tidak akan begitu berlaku pada hasil produksi tersebut, karena semakin besar hasil produksi petani maka akan semakin senang tauke kepada petani tersebut. Hal ini tentunya juga akan mempermudah petani dalam akses peminjaman uang kepada tauke. Untuk karakteristik petani pengalaman berusahatani berhubungan signifikan dengan atribut sortasi, dimana pengalaman berusahatani berhubungan positif dan nyata sebesar  $0.277^*$ . Artinya semakin lama pengalaman petani maka semakin besar pula kepercayaan petani terhadap atribut tersebut, dimana lamanya seseorang petani melakukan usahatani maka akan membuat petani tersebut bisa lebih memahami bagaimana cara mendapatkan kualitas karet yang baik dan mempunyai harga jual yang

tinggi, sehingga tauke tidak akan menyortir karet tersebut dan bahkan mungkin tauke akan menetapkan harga yang mahal terhadap petani tersebut.

Untuk karakteristik petani pengalaman berusahatani bahkan berhubungan sangat signifikan dengan atribut hubungan keakraban, dimana pengalaman petani berhubungan positif dan sangat nyata sebesar  $0.334^{**}$ . Artinya semakin lama pengalaman petani maka akan semakin besar pula tingkat kepercayaan petanni terhadap atribut tersebut. Dimana lamanya pengalaman petani akan membuat petani dari waktu ke waktu akan semakin akrab dengan tauke, dan ini tentunya akan menambah kepercayaan tauke terhadap petani tersebut, sehingga petani bisa lebih mudah dalam hal peminjaman uang kepada tauke. Untuk karakteristik petani pendapatan dan pengeluaran berhubungan sangat signifikan dengan atribut saran dari teman, dimana pendapatan dan pengeluaran petani berhubungan negatif dan sangat nyata sebesar  $-0.369^{**}$  dan  $-0.343^{**}$ . Artinya semakin kecil pendapatan dan pengeluaran per bulan petani maka akan semakin kecil pula kepercayaan petani terhadap atribut tersebut. Pada umumnya pendapatan petani yang rendah akan mengindikasikan bahwa pengeluaran petani tersebut juga rendah, dengan pendapatan dan pengeluaran petani yang rendah maka akan mempersulit petani untuk berpindah ke tauke lain, sehingga petani tersebut cenderung tidak akan mengikuti saran dari teman dan berusaha untuk tetap menjaga kepercayaan tauke tempat petani tersebut menjual hasil produksinya. Untuk karakteristik petani luas lahan

berhubungan signifikan dengan saran dari teman, dimana luas lahan berhubungan negatif dan nyata sebesar  $-0.312^*$ . Artinya semakin kecil lahan yang dimiliki petani akan semakin kecil pula kepercayaan petani terhadap atribut tauke mengenai saran dari teman. Sering kali petani yang memiliki lahan sedikit akan menjual hasil produksinya sesuai hati mereka, mereka tidak terlalu menghiraukan saran dari teman sehingga petani tersebut akan mendapatkan kesulitan dalam peminjaman uang, karena lahan yang sempit akan menghasilkan produksi yang rendah.

### Sikap Petani Karet

Sikap petani karet diketahui dengan menggunakan rumus Multiatribut Fishbein. Nilai sikap petani pada penelitian karakteristik petani karet yang mempengaruhi sikapnya dalam memilih tauke didapatkan 161,523. Untuk mengetahui nilai sikap petani karet berada pada kategori sangat baik, baik, netral, tidak baik, sangat tidak baik maka nilai total evaluasi ( $\sum e_i$ ) dikalikan dengan masing-masing skala yang digunakan pada kuesioner. Masing-masing skala pengukuran yang digunakan (dari 5 sampai 1) memiliki nilai yang dimuat pada Tabel berikut ini.

**Tabel Nilai skala pengukuran sesuai konsep multiatribut Fishbein**

5	4	3	2	1
<b>Sangat Baik</b>	<b>Baik</b>	<b>Netral</b>	<b>Tidak Baik</b>	<b>Sangat Tidak Baik</b>
248,50	198,80	149,10	99,40	49,70

Sumber: Data Olahan (2013)

Berdasarkan nilai skala diatas, nilai sikap 161.523 terletak diantara skala pengukuran netral (3) dan baik (4), maka sikap petani dalam penelitian ini termasuk dalam kategori mendekati netral.

### Hubungan Patron-klien Petani Karet

Hubungan yang terjadi antara petani dengan tauke karet lebih mengarah kepada hubungan kerjasama yang saling menguntungkan dan bersifat khusus. Munculnya suatu interaksi sosial yang mengarah pada hubungan kerjasama yang bersifat lebih khusus ini disebut dengan *patron-client*, dimana *patron* akan selalu berusaha memberikan bantuan dan perlindungan terhadap *client*.

Hubungan ini akan menyebabkan *client* tergantung kepada tauke (*Patron*), ketergantungan dimulai dari satu aspek akan berkembang keaspek yang lebih luas dan mencakup beberapa aspek kehidupan sosial lainnya.

Beberapa hubungan *Patron-Client* yang terbina antara Tauke dengan Petani di antaranya:

1. Pemasaran Hasil Produksi (Karet)

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan dapat dinyatakan petani sangat tergantung akan pemasaran karetnya ke pabrik yang sifat pemasarannya tidak seimbang, di mana petani sangat membutuhkan tauke untuk menjual hasil produksi ke pabrik.

2. Konsumsi

Hubungan yang terjalin antara tauke dengan petani bukan hanya sekedar dalam pemasaran, biaya dalam berusaha (dalam hal sarana produksi), tetapi juga pada peminjaman uang untuk kebutuhan konsumsi.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Karakteristik petani karet terbesar berada pada umur produktif yaitu berkisar antara 15-54 tahun, berpendidikan SD, memiliki pendapatan terbesar yaitu Rp1,000,000 – Rp2,500,000/ bulan, jumlah anggota keluarga rata-rata < 4 orang, pengalaman berusaha karet rata-rata selama 6-20 tahun, memiliki tingkat produksi/minggu sebesar 100-200 kg, dan memiliki pengeluaran yaitu Rp2,000,000 /bulan. Sebagian besar pola penjualan hasil karetnya petani mengantar langsung ke bansal tauke atau ke rumah tauke. Dengan kategori harga mahal (Rp10.500), dan normal (Rp10.000). Dari segi pelayanan mayoritas petani merasa puas atas pelayanan yang diberikan oleh tauke karena sampai saat ini tauke masih menjadi penyelamat bagi petani terutama petani karet. Sedangkan untuk karakter tauke berada pada umur produktif yaitu pada usia 14 – 54 tahun. Satu orang berpendidikan SMP dan 4 orang berpendidikan SMA, yang memiliki pendapatan terbesar yaitu Rp. 5,1 – 7,5 juta, dengan pengeluaran rata-rata > 3 juta. Ukuran keluarga atau jumlah tanggungan keluarga tauke rata-rata 3 – 4 orang, dan

pengalaman tauke paling lama 19 tahun.

2. Untuk persepsi petani terhadap tauke berdasarkan nilai sikap petani yang diperoleh dari butiran pertanyaan tentang atribut tauke, didapatkan bahwa petani bersikap atau berpendapat netral terhadap tauke, dimana nilai sikapnya sebesar 161,523 yang berada diantara kategori netral dan baik, tetapi lebih mendekati netral. Artinya petani berpendapat netral terhadap tauke dan cenderung menganggap tauke sebagai penolong bagi petani dalam hal memasarkan produksinya.
3. Dari aspek sosial hubungan patron-klien antara pedagang dengan petani sama-sama menguntungkan, tapi dari aspek ekonomi hubungan patron-klien hanya menguntungkan pihak tauke saja, karena tauke menetapkan harga secara sepihak dan petani menerima harga yang lebih rendah dari yang sebenarnya.

### **Saran**

Atribut tauke merupakan hal yang penting dan harus diperhatikan, karena untuk menjadi tauke yang baik harus memiliki kelebihan serta keunggulan agar menarik perhatian petani untuk tetap menjual hasil karetnya serta berlangganan dengan tauke yang sama. Pengurangan terhadap berat bersih juga merupakan faktor yang harus mendapat perhatian dari tauke agar petani tidak dirugikan. Selain itu faktor yang harus dipertahankan tauke, yaitu harga, pelayanan cepat dan baik, menepati kesepakatan/janji, menghutangkan saprodi, pemberian THR, memberikan pinjaman,

membayar langsung dimuka dalam rangka membantu petani dalam memenuhi kebutuhan hidupnya demi kepuasan petani sehingga memberi nilai tambah tersendiri di mata petani.

Salah satu cara agar petani terlepas dari hutang kepada tauke adalah dengan cara memperkenalkan petani kepada lembaga-lembaga keuangan seperti bank dengan jalan membentuk kelompok tani. Setelah petani terlepas dari hutang yang membelenggu, maka kelompok tani yang ada dapat menyatukan pendapat agar hasil produksi tiap petani dapat dikumpulkan kemudian barulah dijual langsung ke pabrik.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Hartati, A. 2005. **Atribut Produk dan Karakteristik Konsumen Beras Organik Terhadap Sikap Konsumen Beras Organik**. Tesis Pada Program Pascasarjana, IPB, Bogor.
- Umar, H. 2000. **Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen**. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.